

Obsah

O profesi (str. 13)

- ✓ Realitní makléř neprodává nemovitosti. Pomáhá lidem dělat velká životní rozhodnutí.
- ✓ Nejtěžší na realitách nejsou nemovitosti. Jsou to lidé.
- ✓ Nejlepší makléři nejsou ti, kteří nejvíc mluví.
- ✓ Dobrého makléře poznáte dřív, než začne prodávat.
- ✓ Každý makléř jednou zjistí, že zkušenosti nelze uspěchat.
- ✓ Profesi makléře nedělá licence. Dělá ji charakter.
- ✓ Většina makléřů nehledá cestu. Hledá zkratku.
- ✓ V realitách se dříve nebo později ukáže, kdo jste.
- ✓ Makléřství je maraton převlečený za sprint.
- ✓ Nejtěžší není získat první zakázku. Nejtěžší je získat stou.

O důvěře (str. 49)

- ✓ Důvěra začíná dřív než první podání ruky.
- ✓ Klient si nepamatuje všechno, co jste řekli. Pamatuje si, jak se vedle vás cítil.
- ✓ Důvěra se nedá urychlit.
- ✓ Autorita se nekřičí.
- ✓ Odbornost bez důvěry nemá téměř žádnou cenu.
- ✓ Lidé nehledají dokonalého makléře. Hledají klid.

- ✓ Důvěra se buduje po milimetrech a ztrácí po centimetrech.
- ✓ Největší konkurence není jiná kancelář. Je to klientova nejistota.
- ✓ Nejlepší argument je někdy ticho.
- ✓ Když klient přestane být ve střehu, obchod teprve začíná.

O klientech (str. 85)

- ✓ Každý prodávající prodává něco jiného než nemovitost.
- ✓ Za každým bytem je nějaký příběh.
- ✓ Za každou cenou je nějaká emoce.
- ✓ Strach rozhoduje častěji než logika.
- ✓ Lidé chtějí radu. Jen nechtějí mít pocit, že jim někdo radí.
- ✓ Klient málokdy řekne, čeho se opravdu bojí.
- ✓ Když klient mlčí, neznamená to, že neposlouchá.
- ✓ Cena bývá jen převlečený strach.
- ✓ Ne každý klient potřebuje makléře. Každý ale potřebuje jistotu.
- ✓ Klienti si často nekupují byt. Kupují budoucnost.

O makléřích (str. 123)

- ✓ Největším nepřítelem makléře bývá jeho vlastní ego.
- ✓ Sebevědomí není totéž co sebejistota.
- ✓ Pokora otevírá dveře, které ego zavírá.

- ✓ Každý makléř někdy začne věřit vlastnímu marketingu.
- ✓ Rutina je tichý nepřítel.
- ✓ Talent pomůže na začátku. Disciplína rozhodne na konci.
- ✓ Každé odmítnutí něco učí.
- ✓ Makléři rostou hlavně tehdy, když se jim nedaří.
- ✓ Úspěch umí být stejně nebezpečný jako neúspěch.
- ✓ Největší bitvu vede makléř každý den sám se sebou.

O obchodu (str. 163)

- ✓ Obchod začíná dávno před první schůzkou.
- ✓ Každé NE je jen informace.
- ✓ Někdy je nejlepší obchod ten, který neuděláte.
- ✓ Ne všechny zakázky stojí za získání.
- ✓ Každá prohlídka má vlastní rytmus.
- ✓ Nejlepší vyjednavači nespěchají.
- ✓ Lidé nekupují argumenty. Kupují přesvědčení.
- ✓ Nejvíce obchodů se pokazí kvůli maličkostem.
- ✓ Často nerozhoduje poslední věta, ale první dojem.
- ✓ Každý podpis začíná dávno před podpisem.

O čase (str. 203)

- ✓ Čas je největší učitel v realitách.
- ✓ Některé odpovědi přijdou až po letech.

- ✓ Každý rok v oboru změní pohled na ten předchozí.
- ✓ Čím déle v realitách jste, tím méně soudíte.
- ✓ Největší zkušeností bývá změna názoru.
- ✓ Člověk se nejvíc naučí od lidí, kteří s ním nesouhlasí.
- ✓ Kariéra makléře se měří jinak než počtem prodaných nemovitostí.
- ✓ To nejcennější nejde spočítat.
- ✓ Dobrý rok ještě nedělá dobrého makléře.
- ✓ Dvacet let zkušeností může být i jeden rok opakovaný dvacetkrát.

O lidech (str. 239)

- ✓ Lidé jsou čitelnější, než si myslí.
- ✓ Každý člověk chce být pochopen.
- ✓ Respekt předchází důvěře.
- ✓ Nikdo nechce být tlačен do rozhodnutí.
- ✓ Největší změny začínají otázkou.
- ✓ Naslouchání je nejpodceňovanější obchodní dovednost.
- ✓ Lidé odpouštějí chyby. Neodpouštějí přetvářku.
- ✓ Autenticita je dnes vzácnější než odbornost.
- ✓ Každý člověk potřebuje mít pocit, že rozhodl sám.
- ✓ Dobrý rozhovor změní víc než dobrá prezentace.

O chybách (str. 275)

- ✓ Chyby jsou školné za zkušenosti.

- ✓ Největší omyly bývají nejdražšími učiteli.
- ✓ Každý makléř má klienta, na kterého nikdy nezapomene.
- ✓ Některé prohry jsou výhrou s odstupem času.
- ✓ Chyba není ostuda. Opakovaná chyba už ano.
- ✓ Omluva někdy zachrání víc než argument.
- ✓ Každý špatný obchod zanechá stopu.
- ✓ Největší lekce přicházejí bez pozvánky.
- ✓ Zkušenost je často jen jiný název pro omyl.
- ✓ Člověk roste hlavně tehdy, když musí přehodnotit sám sebe.

O úspěchu (str. 311)

- ✓ Úspěch přichází tiše.
- ✓ Skutečně úspěšní lidé už nemají potřebu něco dokazovat.
- ✓ Důvěra je jediná provize, kterou dostanete předem.
- ✓ Nejlepší reklama má jméno spokojený klient.
- ✓ Dobrá pověst se vytváří roky.
- ✓ A ztrácí během jediné minuty.
- ✓ Úspěch není cíl. Je vedlejší produkt.
- ✓ Štěstí přeje připraveným.
- ✓ Každý úspěch začíná rozhodnutím nevzdat se.
- ✓ Největší vítězství nejsou vidět.

O životě (str. 347)

- ✓ Reality mě naučily víc o lidech než o domech.
- ✓ Každá nemovitost jednou změní majitele.

- ✓ Ale některé příběhy zůstávají.
- ✓ Domov není adresa.
- ✓ Největší hodnotu nemá nemovitost, ale důvěra.
- ✓ Čím déle pracuji s lidmi, tím méně věřím na náhody.
- ✓ Každé setkání něco zanechá.
- ✓ Nakonec si lidé nepamatují cenu.
- ✓ Pamatují si člověka.
- ✓ A možná právě proto jsem po třiceti letech přesvědčený, že v realitách nikdy nejde jen o nemovitosti.